



2018年8月期 第2四半期 決算説明資料



2018年4月



I .当社の概要

概要

- ・ 社名 株式会社セラク (英文名 SERAKU Co.,Ltd.)
- ・ 設立 1987年12月
- ・ 代表者 代表取締役 宮崎龍己
- ・ 資本金 2億9,779万4,500円 (2018年3月30日現在)
- ・ 従業員数 1,747名 (2018年2月28日現在)
- ・ 所在地 東京都新宿区西新宿7-5-25 西新宿木村屋ビル
- ・ 海外子会社 世科信息技术 (瀋陽) 有限公司 (非連結)
- ・ 市場 東京証券取引所市場第一部 (証券コード6199) 2017年11月20日上場
※東京証券取引所マザーズ市場 (2016年7月1日) より市場変更



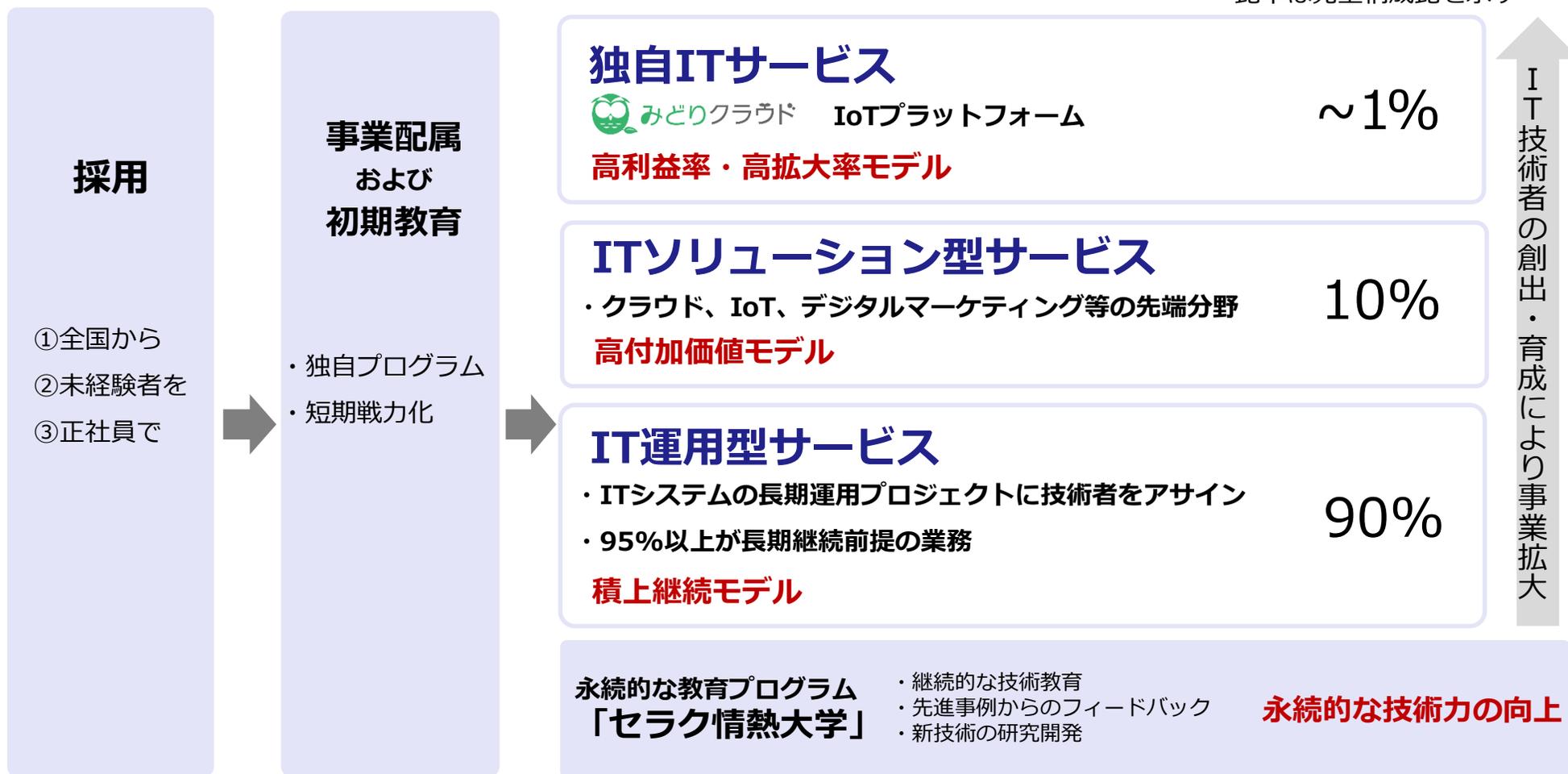
経営方針

IT技術教育 (人材育成) によりビジネスを創造し、社会の発展に貢献する

当社のビジネスモデル

- ・「教育によるIT技術者の創出」を徹底
- ・教育したIT技術者を、特性の異なる3分野のITビジネスに投入

比率は売上構成比を示す



当社の事業セグメント

- ・ 主要3事業セグメントにおいて10年以上の業歴と実績を保有
- ・ 主要3事業セグメントはIT運用型サービス・ITソリューション型サービスを展開

ITインフラ事業

ITインフラ/ クラウドテクノロジー

ネットワークエンジニア/サーバエンジニア

情報セキュリティ

セキュリティエンジニア/ネットワークエンジニア

スマートソリューション事業

WEBエンジニアリング (サーバサイド/フロントエンド)

システムエンジニア/サーバサイドエンジニア/アプリエンジニア/フロントエンドエンジニア

IoT/AI/ビッグデータ

組み込みエンジニア/ IoTエンジニア/データサイエンティスト/アナリスト

ウェブマーケティングコミュニケーション事業

デジタルクリエイティブ デジタルマーケティング

WEBデザイナー/マークアップエンジニア

WEBディレクター/ソーシャルメディアマーケター/デジタルマーケター

ビジネスインテリジェンス (Salesforce運用支援)

セールスフォースアドミニストレーター/ITアドミニストレーター

その他事業(機械・電機事業を含む)

農業IoTサービス



IoTプラットフォーム

人材マッチングメディア



みどりボックス（設置端末）

みどりボックス：Wifi版 ¥68,000 3G版 ¥89,000

みどりボックスPRO：¥128,000

みどりクラウド（クラウドサービス）

月額：¥1,280

低コストでもっとも簡単に、農業ITをスタートできるIoTサービス（設置端末+クラウドサービス）

①センサー端末「みどりボックス」を設置



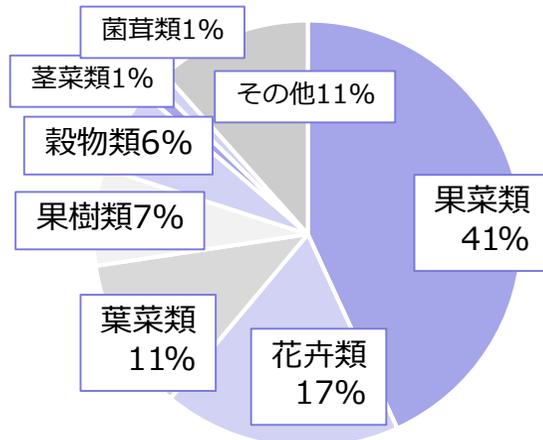
②いつでもどこでも圃場の状況を確認



③アラートや分析機能で生産性向上

- ・温度が異常値を示したらアラート発報
- ・カメラ画像で圃場の様子を目視確認
- ・気象データと連動したハウス環境の予測
- ・生育環境データの分析で生産性向上
- ・他の圃場とのデータ比較で生育状況を分析

●多様な農作物生産に活用



安倍首相「もうかる農業を実現する」

平成29年3月24日 第6回未来投資会議における安倍首相の発言

ローカルアベノミクス「農業ICT」について

ベテランの経験と勘のみに頼るのではなく、生育状況や気象など様々なデータを活用することで、おいしく安全な作物を収穫でき、もうかる農業にしていきます。
このため官民で気象や地図などのデータを出し合い、誰でも簡単に使える情報連携プラットフォームを本年中に立ち上げます。（首相官邸HP「未来投資会議」より引用）

www.kantei.go.jp/jp/97_abe/actions/201703/24mirai_toshi.html

みどりクラウドのビジョンと合致し、国策として高い市場成長性が期待できる



Ⅱ.2018年8月期第2四半期 決算概要

業績サマリー

- ・ 売上、利益とも計画通りの実績
- ・ 引き続き高い技術者稼働率を維持（足元の案件拡大は順調）
- ・ 人材採用、新事業等への投資も概ね順調に推移
- ・ 東京証券取引所市場第一部へ市場変更（2017.11）

事業サマリー

- ・ ビジネスインテリジェンス事業（Salesforce運営支援）が伸長
- ・ 「みどりクラウド」がNTT東日本社の「IoTサポートオプション」対象端末に採用
- ・ 「みどりクラウド」導入1,150件を突破
- ・ 「みどりクラウド」がJGAP/ASIAGAP取得支援のための認定を取得
- ・ IoT/クラウド運用センターサービスで外部提携とサービス拡充

- ・ IT技術者の人数増加と堅調な稼働の結果、前年同期比22.7%増・4,274百万円の売上
- ・ 先行投資を行いつつも売上が伸長した結果、前年同期比30.4%増・173百万円の経常利益
- ・ 第2四半期は会社予想通りの着地、通期業績予想は据え置き

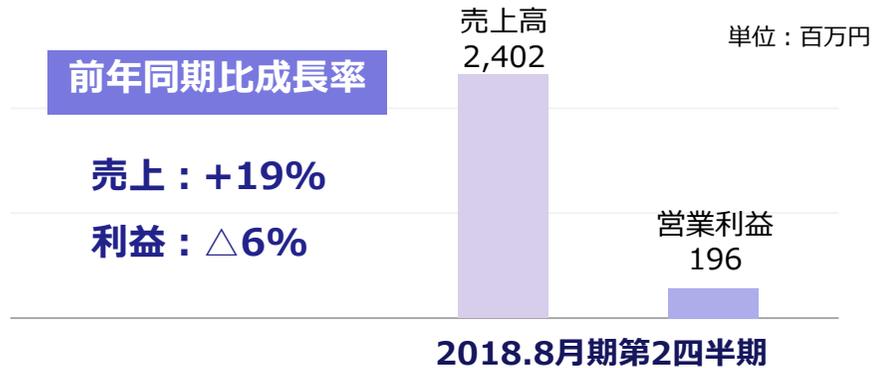
単位：百万円	2017年8月期 第2四半期 (参考)	2018年8月期 第2四半期 実績	前年同期比	計画比
売上高	3,483	4,274	+22.7%	+101.8%
経常利益	133	173	+30.4%	+102.1%

※計画比は、当期初時点で発表している業績予想に対する実績を表す

業績サマリー <セグメント別概況>

ITインフラ

- ・クラウド環境への移行および運用案件が継続拡大
- ・中長期継続する既存案件が順調に推移



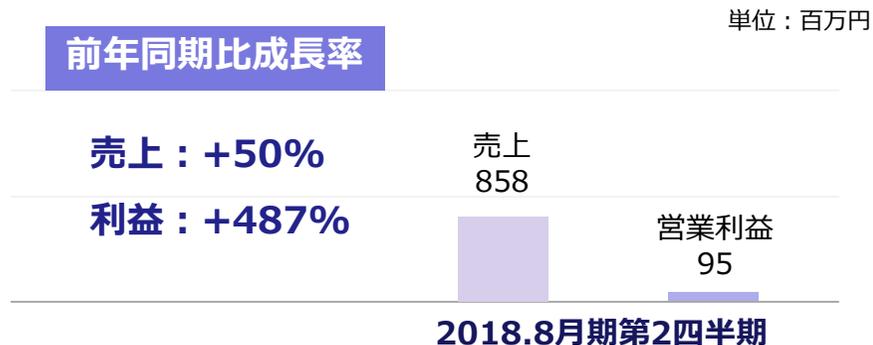
スマートソリューション

- ・既存の大手SI案件に加え、IoT分野の案件拡大に注力
- ・フロントエンド領域における案件増加



ウェブマーケティングコミュニケーション

- ・デジタルマーケティング分野の堅調な拡大
- ・ビジネスインテリジェンス領域の大幅な拡大



その他

- ・みどりクラウドは積極的な販促活動強化を実施
- ・通信・ハードウェアにおいて安定的な実績



先行投資の進捗状況

今期計画している人員増予定
に対し概ね堅調な進捗

今期予定 302名増

第2四半期時点での
期初からの人員増

144名

2018年8月期
第2四半期

事業モデルとしての利益率に変化はないが、
第2四半期までは投資先行のため、経常利益は抑えている

単位：百万円

経常利益
247

投資額のうち
経常利益に影響する額

145

経常利益
133

投資額のうち
経常利益に影響する額

166

経常利益
173

2016年8月期 2017年8月期 2018年8月期
第2四半期 第2四半期 第2四半期

技術者人員増を中心
とした投資増加分

- ・採用媒体費
- ・初期教育研修費
- ・みどりクラウド
- ・IoTプラットフォーム
- ・本社増床等

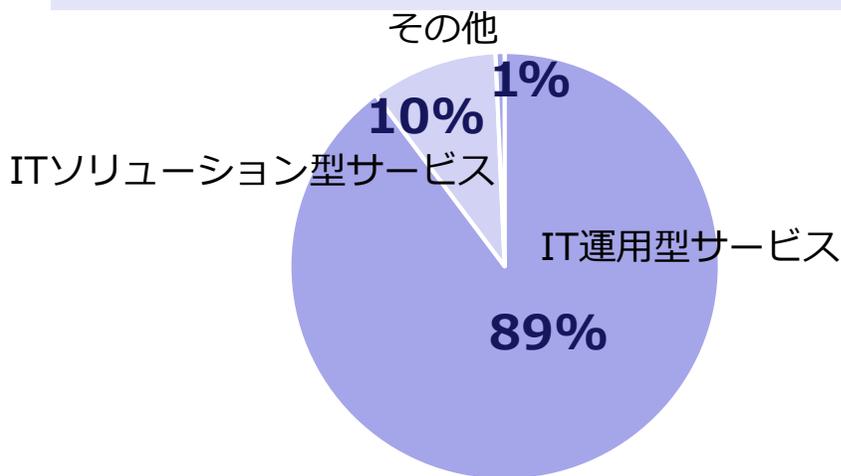
- ・投資分のうち経常利益に影響する金額のみ記載
- ・初期教育研修費は約2か月間の研修期間人件費
- ・当期第1四半期にて市場変更費用を計上

年間投資計画に対する進捗率83%

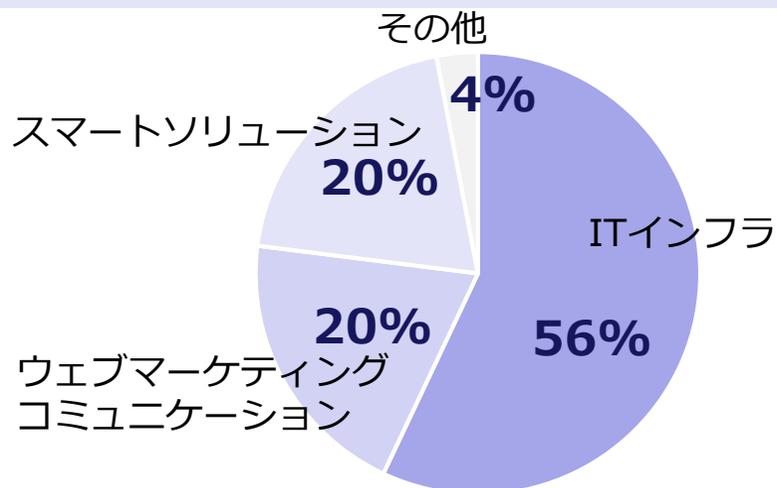
業績サマリー <IT運用型サービス・ソリューション型サービス>

- ・ 技術者増に比例して、売上・経常利益も順調に増加
- ・ ウェブマーケティングコミュニケーションセグメントの構成比が増加（18%→20%）

サービス別売上構成



セグメント別売上構成



KPI（重要指標）の状況とトピックス

技術者数

1,622名
(対前期 + 144名)

稼働率（初期研修期間を除く）

99.2%

- ・ ビジネスインテリジェンス領域の人材が大幅増
- ・ 第3四半期以降は採用数を計画的に調整

参考：今期計画は通期で1,780名（期初から+302名）

・ 技術者数はオンサイト型サービス、ソリューション型サービスの技術者数の合算
 ・ 稼働率は、オンサイト型サービスのうち、初期研修を修了した人員に対しての稼働率

トピックス <IT運用型サービス・ソリューション型サービス>

各事業モデルの横展開

新たに成長性の高い分野において未経験育成・参入モデルを確立

ビジネスインテリジェンス分野

通信インフラ・機械電気分野

未経験育成・参入モデルを横展開

デジタル
マーケティング分野

技術トレンドの枝分かれによる
新規分野参入

ウェブマーケティングコミュニケーション事業

ウェブマーケティング事業の規模拡大に成功

フロントエンド
エンジニアリング分野

未経験育成・参入モデルを横展開

IoT/AI分野

技術トレンドの枝分かれによる
新規分野参入

スマートソリューション事業

スマートソリューション事業の規模拡大に成功

情報セキュリティ分野

未経験育成・参入モデルを横展開

ITインフラ事業

技術トレンドの枝分かれによる
新規分野参入

未経験者育成・参入モデルの確立

トピックス <ビジネスインテリジェンス領域の伸長>

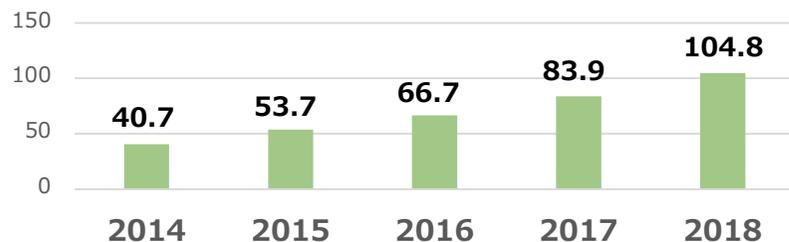


SFA/CRMとして世界的に高いシェアを持つ Salesforceの運用定着支援サービス

市場成長性

- ・ビジネスインテリジェンス市場の拡大
- ・Salesforceの高いシェアと成長性
- ・「定着」という長期継続的な課題

Salesforce.com社売上推移（単位：億ドル）



当社の優位性

- ・関連領域も含めた豊富な技術・実績・人材
 - ・Salesforceは自社でも10年以上活用
 - ・スマートソリューション、ウェブマーケティング領域の実績
- ・運用定着コンサルティングに特化（既存SIと競合しない）
- ・高い採用力・教育力による人材創出スキームの確立
- ・認定資格者がオンサイト型/ソリューション型で支援



既存セグメントに続く4つめの大きな柱として、成長・拡大に取り組む

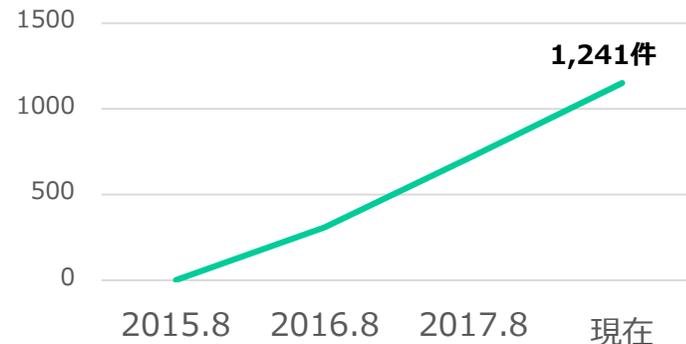
将来的には、Salesforce以外のクラウドサービスの運用支援にも参入

ビジネスインテリジェンス=当社では業務系クラウドシステムの構築・運営と定義

トピックス <農業IT・みどりクラウド関連>

● 導入件数1,150件を突破（最新：1,241件）、全国46都道府県で多様な作物のIoT化を実現

- ・ 2015年の本格販売開始以降順調に販売台数が増加
- ・ タキイ種苗他農業資材メーカー、単位農協等の販売網を拡充
- ・ 導入農家の約90%が補助金を利用せずに導入
- ・ 「全農家の1%弱、わずか15,000戸が農業生産の3分の1を担う」時代に向けて、速い普及速度でユーザを獲得



● NTT東日本提供「ギガらくWi-Fi」の「IoTサポートオプション」対象端末に採用

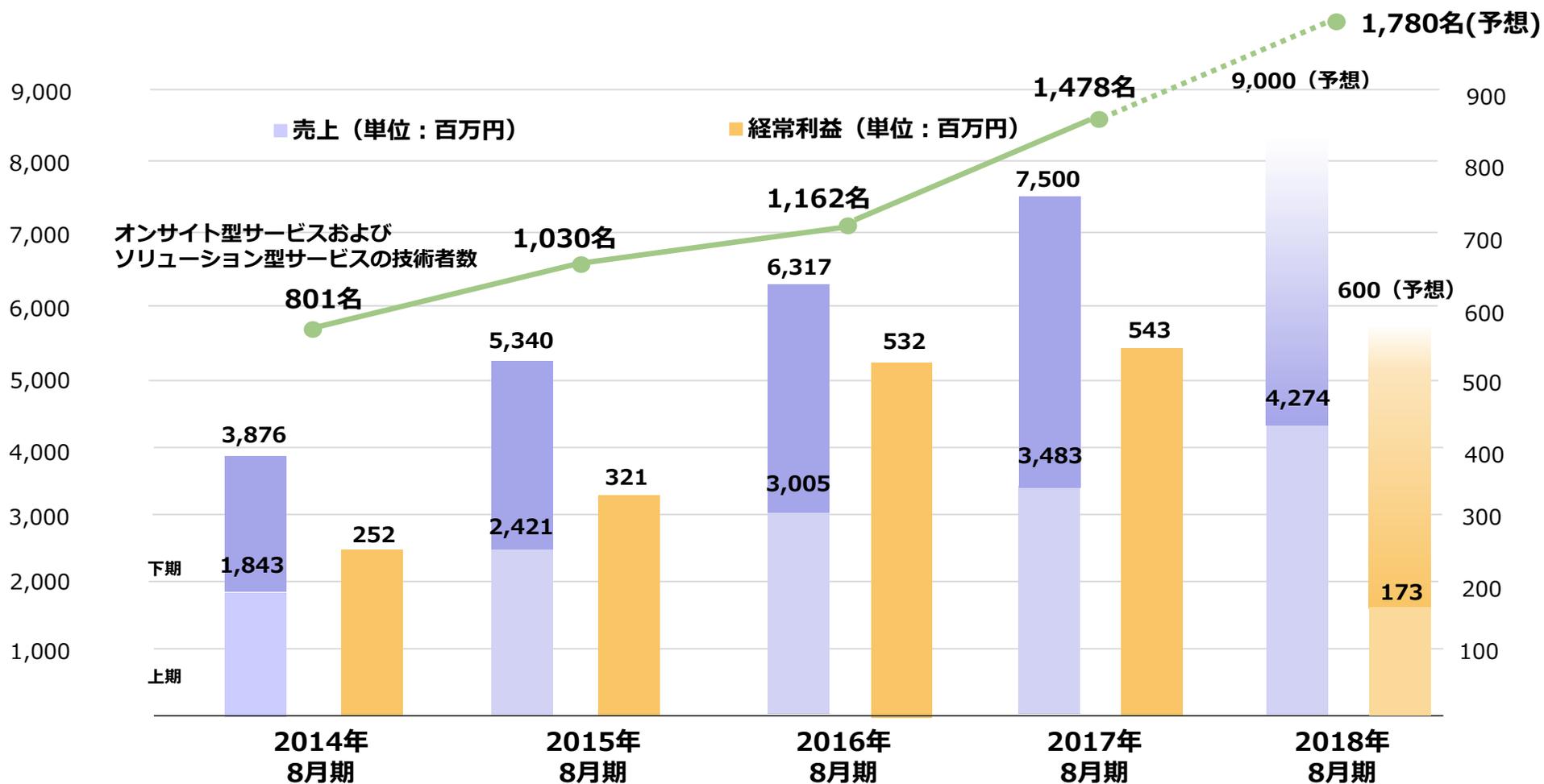


● 日本GAP協会「推奨農場管理システム」認定 JGAP/ASIAGAP取得に対応



- ・ 技術者数の増加に応じて、着実に売上・利益が増加
- ・ 年度の後半に向けて技術者が増えていくため、売上はゆるやかな下期偏重傾向

業績の推移



- ・ 継続して事業規模の拡大に取り組み、売上高ベースで20.0%増
- ・ 人材採用、みどりクラウド、新規事業へ投資し、経常利益は10.4%増
(IoTプラットフォーム事業・人材マッチング事業)

単位：百万円

	2017年8月期 (実績)	2018年8月期 計画	YoY (前期比増)
売上高	7,500	9,000	+20.0%
経常利益	543	600	+10.4%
当期純利益	360	370	+2.8%
一株あたり純利益	26.47円	26.93円	+1.7%
配当	2.50円	2.70円	+8.0%

- ・引き続き10,000台の導入を当面の目標とし、継続して販売網や実績作りに注力
- ・「もうかる農業」実現のための研究開発・機能拡充を多数実施

①販売網の整備

販売代理店を通じた販売網の拡充



NTT東日本「ギガらくWi-Fi」 「IoTサポートオプション」として採用



④機能開発強化

「みどりノート」JGAP/ASIAGAP対応

日本GAP協会の認定を取得



「みどりマーケット」機能の開発

農業プラットフォーム化を見据えた機能強化

②自治体事業等での採用実績



静岡県
「次世代施設園芸地域展開促進事業」での採用



神奈川県海老名市
「ICTを活用した施設園芸システム活用法検証業務事業」での採用



⑤「もうかる農業」研究開発

九州大学 環境制御に関する共同研究。
みどりボックスでの環境制御を視野に

大阪府立大学 温湿度履歴による病害虫発生予測
についての共同研究

docomo ハタプロ社、南島原市とNTTド
コモのLoraセンサーの共同開発

奥出雲仁多米スマートアグリコンソーシアム
ICT活用による仁多米生産技術の標準化の実証事業

③「もうかる農業」の実績事例



ベテラン農家と新人農家が
みどりクラウドでデータ共有
1年目から高い生産量を実現！
—トマト生産者

みどりクラウドの警報で、
設備故障での温度低下によ
る3,000万円の損失を回避
—茨城県トマト生産者



もうかる農業・損しない農業の実績

⑥メディア紹介・アワード

Microsoft
Innovation Award 2016
ファイナリスト

日経コンピュータ

テレビ神奈川

MarkeZine

日本農業新聞

Meister

IoT
IoTNEWS.jp

農村ニュース

rkb
Agriculture

日本経済新聞

ソフトウェア

IoTToday

「もうかる農業」実現のためのナンバーワンサービスとして高い注目と着実な事業拡大



「儲かる農業」を実現する、農業ITプラットフォーム

環境モニタリング



みどりボックス2

みどりボックスPRO



AI
ビッグデータ
画像解析



栽培記録

みどりノート



栽培支援

GAP認証取得支援

トレーサビリティ

病害虫予測

環境制御

農薬散布等の自動化

農業機器制御

流通等の
外部提携



流通支援

みどりマーケット

個人・小売・飲食店向け流通支援



栽培予測

周年流通・出荷調整

市場予測

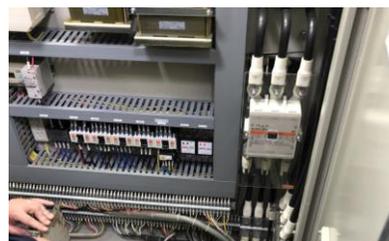
- ・みどりクラウドの開発資産を活かしたプラットフォームサービスを目指す
- ・個別ニーズに対するソリューションにより、企業のIoT化を推進
- ・IoT分野の優位性（農業IoT+既存セグメントの技術・実績）を多産業分野に展開
- ・当面はPoC段階と判断し、企業のIoTパートナーとして有効性実証に取り組む



先行事例

大手建設会社における建設機械の稼働状況見える化と異常検知

大型施設の建築用機材にボックスを設置。機械の稼働状況をセンサーでモニタリングし、データをクラウドに蓄積。稼働状況の把握だけでなく、AIによる分析（機械学習）による異常の検知や予測も行います。



人材メディア「JOB CLIMBER」

- ・ 営業力の複線化を実現する目的での単独事業化
- ・ IoT/AIなど高付加価値人材の採用・育成・案件化に活用



今期の取り組み

- ・ IoT/AIなど、未経験者からの育成が難しい領域における人材採用・育成・案件化に注力
- ・ 自社教育プログラムの外部公開による技術者コミュニティ形成「みんなの情熱大学」

成長戦略についての考え方

- ・ 追い風の市場環境からも、中長期視点の企業価値最大化に向けた積極投資を継続
- ・ 「みどりクラウド」での市場ナンバーワン確立と、それに続く事業の創出に投資
- ・ 最重要経営資源である「IT技術者の創出」と「売上の拡大」も高い成長率を維持
- ・ 新規事業の停滞や市場環境の大きな変化があった場合は、投資から利益確保にシフト

③ 農業IT + 新規IT事業



IoTプラットフォーム

現在

① 既存事業の安定成長

② ビジネスモデルの横展開

IT技術者創出の拡大

ビジネスインテリジェンス領域の拡大

技術者コミュニティとマッチングの拡大